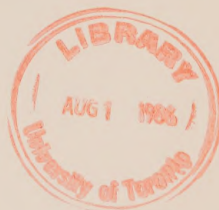


CAI  
EA 700  
-E 87

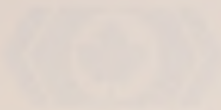


Export Trade Development Board  
Commission pour l'expansion du  
commerce extérieur



# ANNUAL REPORT 1985





Export Trade Development Board  
Conseil canadien du développement  
du commerce extérieur

## EXPORT TRADE DEVELOPMENT BOARD ANNUAL REPORT

1985

A stylized signature, likely of the President of the Board, written in ink.

Walter L. Smith  
President

1985 Annual Report has about 150 pages  
100-111-275 (25) (25) (25)  
100-111-275 (25) (25) (25)

EXPORT TRADE DEVELOPMENT BOARD  
ANNUAL REPORT

1985

©Minister of Supply and Services Canada 1986

Cat. No. E75-1/1-1985

ISBN 0-662-54200-2



Export Trade Development Board  
Commission pour l'expansion du  
commerce extérieur

December 2, 1985

The Honourable James Francis Kelleher, P.C., M.P.  
Minister for International Trade  
House of Commons  
Ottawa, Ontario  
K1A 0A6

Dear Mr. Kelleher:

I take pleasure in presenting herewith the Fourth Annual Report of the Export Trade Development Board covering the period commencing September 1984.

Yours sincerely,

Roger E. Hatch  
Chairman

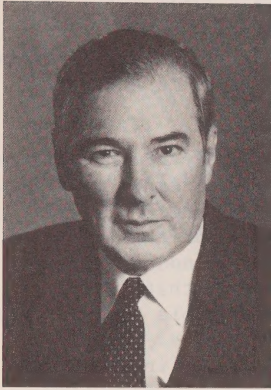


Digitized by the Internet Archive  
in 2022 with funding from  
University of Toronto





Export Trade Development Board  
Commission pour l'expansion du  
commerce extérieur



#### CHAIRMAN'S STATEMENT

The Export Trade Development Board (ETDB), which began its existence in the role of an advisor to the Minister for International Trade, has gradually assumed a more pro-active stance. During its evolution and development over the years, the Board has become an effective catalyst in forging a mutually beneficial partnership of government, labour and the private sector, dedicated to a single goal - the growth and development of export trade.

Today, more than ever, intervention in foreign trade is a fact of life as governments everywhere seek not only to protect their domestic industries but, increasingly, to develop the other side of the equation by becoming active players in the business of stimulating and assisting trade by producers in their own countries. Tax systems which provide a lower effective tax on export sales, subsidized financing, preferential grants for new capacity aimed at export markets, and a multitude of other subsidy schemes are almost universal.

The Board, as a general principle, does not favour the use of government subsidies to help increase exports. It realizes, however, that in a global environment where such governmental assistance is more the rule than the exception, Canadian firms cannot be expected to succeed in foreign markets against competing firms from other countries which receive substantial assistance from their home governments. The Board supports the Canadian government's efforts to dissuade other countries from providing export subsidies to their manufacturers, but it recognizes that as long as such assistance is available to the competitors of Canadian exporters, there are few realistic alternatives to the provision of equivalent assistance to our companies.

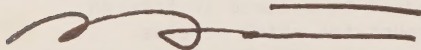
One element in the Board's mandate is to study and recommend changes and improvements in the design and implementation of Canadian export

trade policies and programs which respond to the international realities of the 1980s. High on its agenda during the past year were consideration of, and recommendations on, such questions as export financing and the enhancement of Canadian access to export markets. The Board's views on these and other matters are reported in the following sections of this Annual Report.

As a result of the Board's recommendations, a number of initiatives are underway including the Export Tax Study by the Conference Board of Canada and a private sector study on trade in services under the direction of the ETDB. There is a continuing need to pursue the examination of these complex and vital issues as well as that of the aid-trade facility announced in the last federal budget. By doing so, the government can ensure that the essential and objective input of the private sector is available to it in its consideration and formulation of Canada's export trade policies. These policies will determine the economic well-being of the country in the years to come.

A stated priority of the federal government is to enter bilateral negotiations with the United States with a view to securing guaranteed Canadian access to the large U.S. market. The ETDB recognizes that in such negotiations a broadly-based sectoral committee structure along Industrial Structure Advisory Committee (ISAC) lines would be useful in supporting preparations for any bilateral arrangement and future Multilateral Trade Negotiations (MTN).

Given that the government's priorities over the next few years will focus on Canada/US Relations and the MTN, the Honourable James Kelleher is proceeding to set up an Advisory Committee system on International Trade. The principal role of the system is to provide a two-way information flow between the government and business, labour and other groups on multilateral and bilateral trade policy issues. As the mandate of the Export Trade Development Board will be assumed by this new structure, I want to take this opportunity to thank all Board members who have contributed their valuable time over the past four years. The expertise and contribution they have brought to the Board have been of great assistance to me as well as to the Ministers we have served.



Roger E. Hatch



## CANADA'S EXPORT PERFORMANCE

World trade in 1984 finally shook off the effects of the recession which had held global exports relatively constant in value since 1980. World exports increased by an impressive 13% in 1984 to reach a total of \$2.5 trillion. Canada's exporters took advantage of the growth in world demand to increase the value of their exports by \$21.9 billion, a remarkable 24.1% gain over 1983. As a result, this country's exports grew to 4.5% of world trade, the fourth consecutive year-to-year increase from the low point of 3.3% recorded in 1980. It is noteworthy that the value of our exports has now risen every year since 1977, including the years when the world-wide recession caused the value of the total world trade to shrink.

### Canadian Merchandise Exports\*

(Customs Basis)

	<u>Total Exports</u> <u>(\$ billions)</u>	<u>% Change</u>	<u>Canadian Exports</u> <u>as % of</u> <u>World Trade</u>
1980	76.2	16.0	3.3
1981	83.8	10.0	3.6
1982	84.5	0.9	3.7
1983	90.6	7.2	4.1
1984	112.5	24.1	4.5

On a geographic basis, between 1983 and 1984, Canadian exports increased to all areas with the largest percentage gains recorded in sales to the United States and Japan. The gain in sales to the European Economic Community and other countries reversed the marginal declines which occurred in 1983.

Source: U.N. Monthly Bulletin of Statistics, July 1985, Table 52

\* Statistics Canada, Merchandise Exports, 65-202, 1984

**Total Exports**

(\$ billions)

	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>Change</u>	<u>% Change</u>
U.S.	66.0	85.1	+19.1	28.8%
E.E.C.	6.8	7.2	+0.4	5.1%
Japan	4.8	5.7	+0.9	18.9%
Other Countries	13.0	14.6	+1.6	12.2%
TOTAL	<u>90.6</u>	<u>112.5</u>	<u>+21.9</u>	<u>24.1%</u>

Out of the total increase in exports in 1984 of \$21.9 billion, \$19.1 billion, or 87%, occurred in sales to the United States. As a result the United States took 75.6% of Canada's total exports, up from 72.8% in 1983 and 68.3% in 1982. This increase to an all-time high reflects the growth in demand in the United States and the effects of the lower value Canadian dollar and geographical proximity on our ability to satisfy the requirements of the very large United States market.

Such a high proportion of exports to one country emphasizes the vulnerability of our economy to any reduction in access to the United States, and the importance of obtaining an agreement on trade between the two countries which would provide guaranteed access.

The value of exports to Japan totalled \$5.7 billion, exceeding the 1983 level by 18.9%. Japan, on an individual country basis, is Canada's second largest trading partner and has remained in that position since 1973 when it surpassed the U.K.

Export sales to the E.E.C. increased by 5.1% to \$7.2 billion. Also up over last year were exports to all other countries which totalled \$14.6 billion, an increase of 12.2%. The Pacific Rim countries as a whole have now moved ahead of Western Europe in terms of the value of Canada's exports.

On a sectoral basis, the largest dollar value exports were in motor vehicles and parts, and pulp and paper products. The increase in motor vehicles and parts of \$8.2 billion accounted for 37% of the total increase in exports in 1984.

Year to Year Increases in Trade By Industrial Sector

(\$ billions)

Motor Vehicles	5.6
Motor Vehicle Parts	2.6
Pulp and Paper Mills	1.9
Communications Equipment	0.93
Crude Petroleum	0.93
Smelting and Refining	0.92

The merchandise balance of trade remained strongly positive in 1984, increasing by \$1.3 billion to \$16.7 billion, marginally higher than the previous record surplus achieved in 1982.

Balance of Trade

(\$ billions)

	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>Change</u>
U.S.	12.2	16.5	4.3
E.E.C.	0.9	(1.1)	(2.0)
Japan	0.4	(0.1)	(0.5)
Other Countries	1.9	1.4	(0.5)
TOTAL	<u>15.4</u>	<u>16.7</u>	<u>1.3</u>

The balance increased substantially with the United States, was reduced significantly with the European Economic Community, and recorded small declines with Japan and with all other countries.

Source: Department of Regional Industrial Expansion

---

## ISSUES OF IMPORTANCE TO EXPORTERS

A significant part of the Board's work in 1985 centred on its study of, and response to, the important discussion papers released by the government on Export Financing and on the Enhancement of Canadian Access to Export Markets. The Board established separate sub-committees to consider each of these major topics.

### Canadian Access to Export Markets (Chairman: Bruce Howe)

Trade is Canada's economic lifeblood, vital to sustained prosperity and to the creation and maintenance of jobs for Canadians. The Board feels that a more disciplined and more predictable trade environment is conducive to economic expansion, and that Canada should foster the early opening of a new round of multilateral negotiations under the aegis of GATT.

Traditional export markets should be pursued concurrently with the development of exports into new areas, particularly in the Pacific Rim.

The rise of protectionism worldwide and especially in the U.S., our most vital market, is cause for concern. No effort should be spared to secure access on a permanent and continuing basis for Canadian exporters to the U.S. market.

While applauding the government's apparent determination to address this problem, the Board does not consider that the sectoral approach is viable. The Board notes the concerns that have been expressed regarding potential loss of sovereignty in a total free trade situation but believes that these concerns are unwarranted. The experience of the member countries of the European Economic Community shows that even in the case of an arrangement which is designed to go well beyond a free trade agreement in terms of economic integration, the countries involved have experienced no loss of sovereignty. The Board believes, that for a limited time, a favourable climate exists in both Canada and the U.S. for exploring a bilateral trade treaty which would provide enhanced access to Canadian and U.S. markets, and it urges the government to take advantage of this situation while it remains available.

The Board detects a spirit of confidence in Canada that most of its industries can successfully compete under conditions of freer trade. While favouring a comprehensive approach to Canada/U.S. trade relationships, it urges the government to consider the following two caveats:

1. The need to negotiate an appropriate transition period to allow Canadian exporters to modify production patterns and to consider possible adjustment programs for industries which would be adversely affected.
  2. The need to incorporate into any agreement provisions for the freer flow of technology and investment without which the full benefits of freer trade would be unattainable.
-



**Export Financing/Aid-Trade** (Chairmen: Ben Beneteau/Max Drouin)

In the matter of Export Financing, the Board's views are that:

- A perception exists among Canadian exporters that the credit-worthiness standards of the Export Development Corporation are too conservative and could be relaxed.
- A majority of the Board agree that a further relaxation of EDC Canadian content standards is unwarranted in terms of potential net economic benefits, although this view is not shared by some members of the engineering consulting sector who believe Canadian content rules could be more flexible.
- Many exporters believe that the government should consider reducing the burden on them imposed by EDC's exposure fee.
- It is felt that government, and especially EDC, should not become involved in countertrade.
- EDC should increase its co-financing activities with the multi-lateral financial institutions.
- The Board supports the principle of private institutions in the delivery of official export financing, but believes that any changes to the EDC-based delivery system should be phased in gradually and in full consultation with the export community.
- The government should establish an Aid-Trade fund as soon as possible. A credit mixte system should be maintained for countries where the Aid-Trade Fund should not be used.
- Canada should spend a growing share of its official Development Assistance on bilateral aid rather than multilateral financial institutions.
- The Canadian Commercial Corporation's mandate should be restricted to its basic role of responding to demands for government-to-government contracts when requested by Canadian exporters or at the specific request of foreign buyers, especially in the case of small and medium sized firms.

**Tax Measures Affecting Export Business** (Chairman: Ted Newall)

With about 30 percent of Canadian production sold in foreign markets, Canada's economy depends on international trade for its strength. To be successful, Canada's exports must be competitive in world markets. Early in 1985, research was initiated by the Conference Board of Canada (CB) on a study program jointly developed by the CB, the Board, and the Department

---



of Finance, to determine whether Canadian exporters are disadvantaged by more favourable tax systems and incentives in competitor countries. This study is funded by the Department of Finance.

Industries from five sectors which make a large contribution to Canadian exports and economic activity were chosen for the study: petrochemicals, forest products, steel, telecommunications, and machinery. The initial phase of the study compares the tax treatment of exporting companies in Canada with those in selected competing countries, and will identify the taxation incentives most frequently applied.

The petrochemical sector was selected for the first study, with polyethylene as the representative product. Highlights from this work were published in September 1985, and the detailed report was released in October. The other four sector studies are in various stages of completion, with final reports scheduled through 1986. Each sector has unique characteristics where close cooperation and involvement is required between the study personnel and the private sector organization. The basic analytical tool is a discounted cash flow model which measures the international competitiveness of the Canadian tax system under a variety of economic and financial conditions.

A summary report, highlighting the overall conclusions of the research in five sectors, will be published. At that point, consideration will be given to recommending extension of the study to include an assessment of the economic impact of possible changes in the Canadian tax regime.

In the lead study on polyethylene, taxation comparisons were made with the United States (Louisiana and Texas), the Netherlands, Japan, and Saudi Arabia vis-à-vis Alberta and Ontario. The prototype Canadian plant was modelled on exporting 40 percent of its production and using 100 percent equity financing. A key point that emerged from the analysis is that comparative tax burdens are highly sensitive to the assumptions employed.

The base case suggests that if other Canadian corporate business income within the polyethylene firm allows full advantage to be taken of Capital Cost Allowances (CCA), the Canadian tax system is competitive. In a stand alone case, however, where the application of CCA and other tax incentives are limited to taxable income generated by the polyethylene activity, Alberta's competitiveness slips to third, behind the Netherlands and Saudi Arabia; and Ontario's position deteriorates to sixth, besting only Japan.

Canada's tax incentive programs are the second most competitive next to the Netherlands, where Canada's manufacturing and processing tax deduction represents close to 50 percent of the value of all Canadian tax incentives.

---

Prior to the Western Accord, Canada levied the highest taxes on feedstock, and its tax system was the least competitive. With the implementation of the Western Accord regime, Canada's competitive position is much improved: feedstock taxes as a percentage of cash flow before taxes are reduced from 50 percent to 30 percent.

Canadian competitiveness was adversely affected with leveraged projects, which favoured lower borrowing costs in Saudi Arabia and the Netherlands. Under a higher price escalation and profitability scenario, Canada's competitiveness improved, second only to Saudi Arabia, if full CCA deductability was employed.

The study showed that the U.S. tax system materially stimulates export sales via the DISC program. DISC benefits are doubled from 3.6 percent to 7.4 percent of cash flow before taxes as export levels are doubled from 20 percent to 40 percent. This is a significant difference between the countries in the influence of the tax system on exports.

The Conference Board concluded that, providing the prototype firm could claim full CCA and other tax incentives, the Canadian corporate tax system is competitive. The Tax Sub-committee cautions, however, that this judgment is subject to great variability depending on the assumptions used and on the capital structure of the prototype plant. A more definitive appraisal of the competitiveness of Canada's taxation system will have to await the results of the other sector studies.

#### Export Education and Awareness (Chairman: Dianne Hall)

A major accomplishment of the sub-committee on Export Education and Awareness was the establishment of a Centre for Export Education at the Conference Board of Canada. The purpose of the Centre is to act as a clearing house for information on educational courses pertaining to export activities. A research associate was seconded from the Export Development Corporation to set up the Centre.

Another achievement was the publication of course material for high schools by the Canadian Foundation for Economic Education. The material, which provides secondary school students with information on export trade and the international trading environment, was reviewed by the ETDB members and heartily endorsed by them. The material is being used in many provinces as a part of the Social Studies curriculum.

#### Trade in Services (Chairman: Camille Dagenais)

The service sector is the fastest growing part of the Canadian economy, and a major growth area for new jobs. Following the trend in the United States and England, it is expected that services will make up an increasing proportion of Canadian exports in the future. Pressure is developing from the United States to place trade in services under the

---

control of GATT. The growing interest in free trade between Canada and the United States increases the need to improve our knowledge of the effects of export trade in services on our economy.

Following several months of work, the Board authorized the hiring of consultants to work with the Department of Regional Industrial Expansion (DRIE) and the Department of External Affairs (DEA) on the subject of trade in services. The study will identify the legal and institutional barriers to export activity, and the changes needed to existing agreements to cover trade in services. Industry views will be obtained on methods of overcoming existing obstacles and liberalizing trade, particularly regarding government programs. The cost of this study, which will be completed in early 1986, will be shared between DRIE and DEA.

Countertrade (Chairman: Grant Warner)

During the past year, the earlier ETDB recommendation that a Countertrade Information Centre be established has been implemented. It operates under the auspices of the Canadian Export Association. The Countertrade Committee of the Board continues to monitor the increasing interest of certain countries in engaging in countertrade relations with Canada.

In addition to the ongoing subjects described above, the Board was instrumental in arranging productive meetings between the Canadian Portland Cement Manufacturers, officials of DEA and a newly formed committee of the Canadian Export Association. The Cement Manufacturers had approached the Board for advice and assistance in their efforts to defer the Buy American provisions of the U.S. Surface Transportation Act. The meetings, which were highly satisfactory to all parties, resulted in the establishment of new listening posts and useful pressure points for DEA.

---

APPENDIX I

MANDATE OF THE EXPORT TRADE DEVELOPMENT BOARD

The Export Trade Development Board, chaired by a private sector member, will make specific recommendations to the Government on:

- i) objectives and priorities for overall export policy;
  - ii) markets of concentration and marketing strategies;
  - iii) improvements or changes in the design and implementation of export trade policies and programs, particularly in light of Canada's trade performance and international competitive position;
  - iv) the particular needs of small and medium-sized businesses with respect to export trade development support;
  - v) improvements in the co-ordination and coherence of government-wide export development objectives and activities; and
  - vi) the allocation of export development resources.
-





APPENDIX II

MEMBERSHIP OF THE EXPORT TRADE DEVELOPMENT BOARD, 1984/85

CHAIRMAN

Mr. R.E. Hatch  
9 Bayview Ridge Crescent  
Willowdale, Ontario  
M2L 1E8

PRIVATE SECTOR MEMBERS

Mr. B. Beneteau  
Vice-Chairman of the Board  
Northern Telecom Limited  
P.O. Box 458, Station A  
33 City Centre Drive  
Mississauga, Ontario  
L5A 3A2

Mr. B. Blades  
President  
Sable Fish Products  
P.O. Box 69  
Clarks Harbour, Nova Scotia  
B0W 1P0

Mr. C. Dagenais  
Chairman of the Board  
The SNC Group  
1 Desjardins Complex  
P.O. Box 10, Desjardins Postal Station  
Montreal, Quebec  
H5B 1C8

Mr. M. Desjardins  
President  
CEGIR Inc.  
2 Desjardins Complex  
P.O. Box 160  
Montreal, Quebec  
H5B 1B3

Mr. M. Drouin  
Chairman of the Board  
Dominion Engineering Works Ltd.  
1155 Dorchester Blvd. West  
Suite 2920  
Montreal, Quebec  
H3B 2L3

Ms. D. Hall  
Senior Vice-President  
NOVA, An Alberta Corporation  
801 - 7th Avenue S.W.  
P.O. Box 2535, Postal Station M  
Calgary, Alberta  
T2P 2N6

Mr. K. Hendrick  
President  
Noranda Sales Corporation  
Commerce Court West, 44th Floor  
P.O. Box 45  
Toronto, Ontario  
M5L 1B6

Mr. B.I. Howe  
President and Chief Executive Officer  
B.C. Resources Investment Corporation  
1176 West Georgia Street  
Vancouver, British Columbia  
V6E 4B9

Mr. A. Lundrigan  
Chairman and Chief Executive Officer  
The Lundrigan Group Limited  
P.O. Box 2002  
Riverside Drive  
Corner Brook, Newfoundland  
A2H 6J5

Mr. D. Montgomery  
19 Babypoint Road  
Toronto, Ontario  
M6S 2E8

PRIVATE SECTOR MEMBERS (Cont'd)

Mr. J.E.M. Newall  
President & Chief Executive Officer  
Dupont Canada Inc.  
6700 Century Avenue  
P.O. Box 2200, Streetsville  
Mississauga, Ontario  
L5M 2H3

Mr. C.N. Reimer  
National Director Emeritus  
Energy & Chemical Workers Union  
Suite 202  
9940 - 106 Street  
Edmonton, Alberta  
T5K 2N2

Mr. R.G.P. Styles  
Senior Executive Vice-President  
International & Corporate Banking  
The Royal Bank of Canada  
Royal Bank Plaza  
Toronto, Ontario  
M5J 2T5

Mr. G. Warner  
Vice-President and  
General Manufacturing Manager  
General Motors of Canada Ltd.  
215 William Street East  
Oshawa, Ontario  
L1G 1K7

---

PUBLIC SECTOR MEMBERS

Alternates:

Ms. M. Catley-Carlson  
President  
Canadian International Development Agency  
Place du Centre  
200 Promenade du Portage  
Hull, Quebec  
K1A 0G4

G.F. Bruce  
Vice-President  
Business Cooperation Branch

Mr. S. Cloutier  
President  
Export Development Corporation  
151 O'Connor Street  
P.O. Box 655  
Ottawa, Ontario  
K1P 5T9

J. Arès  
Senior Vice-President  
Corporate Affairs

Mr. R.A. Kilpatrick  
Assistant Deputy Minister  
International Trade Development Branch  
Department of External Affairs  
Room 162, 8th Floor, Tower "A"  
Lester B. Pearson Building  
125 Sussex Drive  
Ottawa, Ontario  
K1A 0G2

Mr. O.B. Matthews  
A/President  
Canadian Commercial Corporation  
17th Floor North East, Tower "B"  
Place de Ville  
112 Kent Street  
Ottawa, Ontario  
K1A 1E9

R.E. Pedersen  
Vice-President  
Planning and Liaison

Mr. R.L. Richardson  
Deputy Minister for International Trade  
Department of External Affairs  
Lester B. Pearson Building  
125 Sussex Drive  
Ottawa, Ontario  
K1A 0G2

PUBLIC SECTOR MEMBERS (Cont'd)

Mr. G. Ritchie  
Associate Deputy Minister  
Department of Regional Industrial Expansion  
Room 1140C, 11th Floor, East Wing  
C.D. Howe Building  
235 Queen Street  
Ottawa, Ontario  
K1A 0H5

Mr. G. Shannon  
Senior Assistant Deputy Minister  
Trade, Tax and Economic Policy  
Department of Finance  
Place Bell Canada  
160 Elgin Street  
Ottawa, Ontario  
K1A 0G5

Alternates:

R.H. McGee  
Assistant Deputy Minister  
Consumer Goods, Services and  
Resource Processing

J.C. Coleman  
Assistant Deputy Minister  
International Trade and Finance

---

APPENDIX III

MEETINGS HELD AND PRESENTATIONS RECEIVED IN 1984/85

September 16, 1984	Toronto	Trading House Task Force (DEA/Burns)
December 13, 1984	Ottawa	Conference Board of Canada
February 12, 1985	Ottawa	Construction and Consulting Services/DRIE
April 24, 1985	Montreal	Quebec Chamber of Commerce
June 12, 1985	Ottawa	

---





APPENDIX IV

RECIPIENTS OF CANADA EXPORT AWARDS IN 1984

ALBERTA WHEAT POOL - SEED MARKETING

BRISTOL AEROSPACE LIMITED

CANPOTEX LIMITED

CAVENDISH FARMS

DICON SYSTEMS LIMITED

DOW CHEMICAL CANADA INC.

EPIC DATA SALES LTD.

FAG BEARINGS LIMITED

THE GRAY ENGINEERING GROUP INC.

HUSKY INJECTION MOULDING SYSTEMS LTD.

INTALITE INC.

LITTON SYSTEMS CANADA LIMITED

STANLEY ASSOCIATES ENGINEERING LTD.

WESTERN PACKAGING SYSTEMS LTD.

---





ALBERTA WHEAT POOL - COMMERCIALISATION DES SEMENCES  
BRISTOL AEROSPACE LIMITED  
CANPOTEX LIMITED  
CAVENDISH FARMS  
DICON SYSTEMS LIMITED  
DOW CHEMICAL CANADA INC.  
EPIC DATA SALES LTD.  
FAG BEARINGS LIMITED  
THE GRAY ENGINEERING GROUP INC.  
HUSKY INJECTION MOULDING SYSTEMS LTD.  
INTALITE INC.  
LITTON SYSTEMS CANADA LIMITED  
STANLEY ASSOCIATES ENGINEERING LTD.  
WESTERN PACKAGING SYSTEMS LTD.

LAURÉATS DES PRIX D'EXCELLENCE À L'EXPORTATION  
CANADIENNE EN 1984

APPENDICE IV





APPENDICE III

RENCONTRES ET MÉMOIRES EN 1984-1985

16 septembre 1984	Toronto	Groupe de travail sur les maisons de commerce extérieur (MAE/Burns)
13 décembre 1984	Ottawa	Conférence Board du Canada
12 février 1985	Ottawa	Services de construction et de consultation/MEIR
24 avril 1985	Montréal	Chambre de commerce du Québec
12 juin 1985	Ottawa	

MEMBRES DU SECTEUR PUBLIC

M. G. Ritchie  
Sous-ministre associé  
Ministère de l'Expansion  
industrielle régionale  
Pièce 1140C, 11e étage, Allée Est  
Edifice C.D. Howe  
235, rue Queen  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0H5

M. G. Shannon  
Sous-ministre adjoint principal  
Commerce, Impôt et  
développement économique  
Ministère des Finances  
Place Bell Canada  
160, rue Elgin  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0G5

Suppléants:

R.H. McGee  
Sous-ministre adjoint  
Bien de consommation, services  
et transformation des  
richesses naturelles  
J.C. Coleman  
Sous-ministre adjoint  
Finances et commerce  
internationaux

# MEMBRES DU SECTEUR PUBLIC

Suppléants:

Mme M. Catley-Carlson  
Présidente  
Agence canadienne de  
développement international  
Place du Centre  
200, Promenade du Portage  
Hull (Québec)  
K1A 0G4

M. S. Cloutier  
J. Arès  
Vice-président supérieur  
Services  
Président  
Société pour l'expansion  
des exportations  
151, rue O'Connor  
C.P. 655  
Ottawa (Ontario)  
K1P 5T9

M. R.A. Kilpatrick  
Sous-ministre adjoint  
Secteur de l'expansion du  
commerce extérieur  
Ministère des Affaires extérieures  
Pièce 162, 8<sup>e</sup> étage, Tour "A"  
Edifice Lester B. Pearson  
125, promenade Sussex  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0G2

M. O.B. Matthews  
Président par intérim  
Corporation commerciale  
canadienne  
17<sup>e</sup> étage Nord-Est, Tour "B"  
Place de Ville  
112, rue Kent  
Ottawa (Ontario)  
K1A 1E9

M. R.L. Richardson  
Sous-ministre du commerce  
extérieur  
Ministère des Affaires extérieures  
Edifice Lester B. Pearson  
125, Promenade Sussex  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0G2

MEMBRES DU SECTEUR PRIVÉ (suite)

M. J.E.M. Newall  
Président et directeur général  
Dupont Canada Inc. (6700 Century Avenue)  
C.P. 2200, Streetsville  
Mississauga (Ontario)  
L5M 2H3

M. C.N. Reimer  
Directeur national Emeritus  
Syndicat des travailleurs de l'énergie et de la chimie  
Bureau 202  
9940 - 106th Street  
Edmonton (Alberta)  
T5K 2N2

M. R.G.P. Styles  
Premier vice-président exécutif  
Division du commerce mondial et des banques marchandes  
Banque royale du Canada  
Royal Bank Plaza  
Toronto (Ontario)  
M5J 2T5

M. G. Warner  
Vice-président et directeur général de la fabrication  
General Motors of Canada Ltd.  
215 William Street East  
Oshawa (Ontario)  
L1G 1K7

# APPENDICE II

## COMPOSITION DE LA COMMISSION, 1984-1985

### PRESIDENT

M. R.E. Hatch  
9 Bayview Ridge Crescent  
Willowdale (Ontario)  
M2L 1E8

### MEMBRES DU SECTEUR PRIVE

M. B. Beneteau  
Vice-président du Conseil  
d'administration  
Northern Telecom Limited  
C.P. 458, Succursale A  
33 City Centre Drive  
Mississauga (Ontario) L5A 3A2

M. B. Blades  
Président  
Sable Fish Products  
C.P. 69  
Clarks Harbour (Nouvelle-Ecosse)  
B0W 1P0

M. C. Dagenais  
Président du Conseil d'administration  
Groupe SNC  
I, Complexe Desjardins  
C.P. 10, Succ. Desjardins  
Montréal (Québec) H5B 1G8

M. M. Desjardins  
Président  
CEGIR Inc.  
2, Complexe Desjardins, C.P. 160  
Montréal (Québec) H5B 1B3

M. M. Drouin  
Président du Conseil d'administration  
Dominion Engineering Works Ltd.  
1155, boul. Dorchester Ouest  
Bureau 2920  
Montréal (Québec)  
H3B 2L3

Mme D. Hall  
Première vice-présidente  
NOVA, Société albertaine  
801 - 7th Avenue S.W.  
C.P. 2535, Succursale M  
Calgary (Alberta)  
T2P 2N6

M. K. Hendrick  
Président  
Noranda Sales Corporation  
Commerce Court West, 44<sup>e</sup> étage  
C.P. 45  
Toronto (Ontario) M5L 1B6

M. B.I. Howe  
Président et directeur général  
B.C. Resources Investment  
Corporation  
1176 West Georgia Street  
Vancouver (C.-B.) V6E 4B9

M. A. Lundrigan  
Président et directeur général  
The Lundrigan Group Limited  
Riverside Drive, C.P. 2002  
Corner Brook (Terre-Neuve)  
A2H 6J5

M. M. Montgomery  
19 Babypoint Road  
Toronto (Ontario)  
M6S 2E8





MANDAT DE LA COMMISSION POUR L'EXPANSION  
DU COMMERCE EXTERIEUR

APPENDICE I

La Commission pour l'expansion du commerce extérieur, présidée par un membre du secteur privé, fera au gouvernement des recommandations spécifiques sur:

- 1) les objectifs et les priorités des politiques en matière d'exportation;
- 11) les marchés de concentration et les stratégies de commercialisation;
- 111) les améliorations ou les modifications à apporter à l'élaboration et à la mise en oeuvre des politiques et des programmes dans le domaine de l'expansion du commerce extérieur, surtout à la lumière des résultats commerciaux du Canada et de sa position concurrentielle à l'échelle internationale;
- 1V) les besoins particuliers des petites et moyennes entreprises en ce qui concerne l'aide à l'expansion des exportations;
- V) les améliorations à apporter au chapitre de la coordination et de l'uniformité des objectifs et des activités du gouvernement en matière d'expansion des exportations; et
- VI) l'affectation des ressources consacrées à l'expansion des exportations.

sur les cours touchant les activités d'exportation. La Société pour l'expansion des exportations a détaché un adjoînt à la recherche pour établir le Centre.

Autre réalisation, la Fondation canadienne d'éducation économique a publié du matériel didactique à l'intention des écoles secondaires. Ce matériel, qui fournit aux étudiants du secondaire des renseignements sur le commerce d'exportation et sur l'environnement commercial international, a été revu par les membres de la CECF et d'emblée endossé par eux. Ce matériel est maintenant utilisé dans nombre de provinces dans le cadre de leurs programmes d'études sociales.

#### **Le commerce des services** (Président: Camille Dagenais)

Le secteur des services est la composante la plus dynamique de l'économie canadienne, et une importante source de création de nouveaux emplois. Conformément à la tendance observée aux États-Unis et en Angleterre, on s'attend que les services composeront une part de plus en plus importante des exportations canadiennes. Les États-Unis exercent des pressions pour que le commerce des services soit assujéti aux dispositions du GATT. L'intérêt croissant pour le libre-échange entre le Canada et les États-Unis accentue la nécessité d'améliorer notre connaissance des effets que le commerce des services exerce sur notre économie.

Après plusieurs mois de travail, la Commission a autorisé l'embauche de consultants qui collaboreront avec le ministère de l'Expansion Industrielle régionale (MIR) et le ministère des Affaires extérieures (MAE) sur la question du commerce des services. L'étude recensera les barrières juridiques et institutionnelles posées aux activités d'exportation, ainsi que les changements qui devront être apportés aux accords en vigueur de façon à couvrir le commerce des services. On recueillera les vues du secteur privé sur des moyens de surmonter les obstacles existants et de libéraliser le commerce, surtout en ce qui concerne les programmes gouvernementaux. Le coût de l'étude, qui sera achevée au début de 1986, sera partagé entre le MIR et le MAE.

#### **Le commerce de compensation** (Président: Grant Warner)

Comme l'avait précédemment recommandé la CECF, on a mis sur pied un Centre d'information sur le commerce de compensation. Ce Centre est exploité par l'Association canadienne d'exportation. Le Comité du commerce de compensation de la Commission continue à suivre l'intérêt croissant de certains pays à engager des relations de compensation avec le Canada.

Outre les questions courantes susmentionnées, la Commission a contribué à l'organisation de réunions productives entre les producteurs canadiens de ciment Portland, les fonctionnaires du MAE, et un nouveau comité de l'Association canadienne d'exportation. Les producteurs de ciment avaient demandé le point de vue et l'aide de la Commission dans leurs efforts pour faire modifier les dispositions "Buy American" du Surface Transportation Assistance Act des États-Unis. Les réunions, qui se sont avérées fort satisfaisantes pour tous les partis, ont permis l'établissement de nouveaux postes d'écoute et d'utiles points de pression pour le MAE.

Le scénario de référence révèle que le régime fiscal canadien est concurrentiel si la firme productrice de polyéthylène qui gagne d'autres revenus peut pleinement tirer avantage de la déduction pour amortissement (DPA). Mais dans un cas où l'application de la DPA et d'autres stimulants fiscaux se limite au revenu imposable généré par l'activité de production de polyéthylène, la compétitivité de l'Alberta régresse au troisième rang, derrière les Pays-Bas et l'Arabie saoudite, et l'Ontario descend au sixième rang, ne l'emportant que sur le Japon.

Les programmes canadiens de stimulants fiscaux sont au deuxième rang pour la compétitivité, après ceux des Pays-Bas, alors que la déduction fiscale canadienne pour la fabrication et la transformation représente près de 50 % de la valeur de tous les stimulants fiscaux canadiens.

Avant l'Accord de l'Ouest, le Canada prélevait les impôts les plus élevés sur les stocks d'alimentation, et son régime fiscal était le moins concurrentiel. Avec la mise en application du régime prévu dans l'Accord de l'Ouest, la position concurrentielle du Canada s'en trouve de beaucoup améliorée; l'imposition des stocks d'alimentation en tant que pourcentage de l'encaisse avant imposition a été réduite de 50 à 30 %.

La compétitivité du Canada a été réduite par des projets spéculatifs qui favorisaient les emprunts en Arabie saoudite et aux Pays-Bas. Selon un scénario donnant des niveaux plus élevés pour l'indexation des prix et la rentabilité, la compétitivité du Canada se trouvait améliorée, sauf devant l'Arabie saoudite, si l'on utilisait pleinement la déduction pour amortissement.

L'étude a montré que le régime fiscal américain stimule concrètement les exportations par le biais du programme DISC. Les avantages DISC sont doublés, passant de 3,6 à 7,4 % de l'encaisse avant imposition, si les niveaux d'exportation passent de 20 à 40 %. Il s'agit là d'une importante différence entre les pays pour ce qui est de l'impact du régime fiscal sur les exportations.

Le Conférence Board concluait que le régime d'imposition des sociétés canadiennes serait concurrentiel si la société prototype pouvait réclamer la pleine déduction pour amortissement ainsi que d'autres stimulants fiscaux. Mais le sous-comité de l'imposition fait tout de même valoir que ce jugement peut être relatif car il dépend beaucoup des hypothèses utilisées et de la structure financière de l'usine prototype. Une évaluation plus définitive de la compétitivité du régime fiscal canadien nécessite les résultats des autres études sectorielles.

## **Éducation et sensibilisation en matière d'exportation**

(Présidente: Dianne Hall)

L'une des grandes réalisations du Sous-comité de l'éducation et de la sensibilisation en matière d'exportation a été l'établissement d'un Centre pour l'éducation en matière d'exportation au sein du Conférence Board du Canada. Le but du Centre est d'agir comme centre d'échange d'informations

- Le mandat de la Corporation commerciale canadienne devrait être limité à son rôle de base, qui est de répondre aux demandes de contrats de gouvernement à gouvernement que lui présentent explicitement des exportateurs canadiens ou des acheteurs étrangers; surtout lorsqu'il s'agit de petites et moyennes entreprises.

## La compétitivité du système d'imposition du Canada (Président: J.E. Newall)

Avec quelque 30 % de sa production écoulée sur les marchés étrangers, le Canada dépend du commerce international pour assurer sa prospérité. Pour réussir, nos exportateurs doivent être concurrentiels sur les marchés extérieurs. Au début de 1985, le Conférence Board du Canada a entrepris une étude, dans le cadre d'un programme élaboré conjointement par le Conférence Board, la Commission et le ministère des Finances, afin de déterminer si les exportateurs canadiens sont désavantagés par les régimes et stimulants fiscaux plus généreux offerts dans les pays concurrents. Cette étude est financée par le ministère des Finances.

Les industries oeuvrant dans cinq secteurs qui contribuent largement aux exportations et à l'activité économique du Canada ont été choisies pour l'étude: produits pétrochimiques, produits forestiers, acier, télécommunications et machines. La phase initiale de l'étude compare le traitement fiscal des sociétés exportatrices du Canada et les régimes appliqués dans certains pays concurrents, puis identifie les stimulants fiscaux les plus souvent utilisés.

Le secteur de la pétrochimie a été choisi pour la première étude, avec le polyéthylène comme produit représentatif. Les points saillants de l'étude ont été publiés en septembre 1985, et le rapport détaillé a été publié en octobre. Les quatre autres études sectorielles en sont à diverses étapes, les rapports finaux devant paraître pendant l'année 1986. Chaque secteur a des caractéristiques uniques nécessitant une étroite coopération et une bonne participation entre le personnel chargé de l'étude et l'organisme du secteur privé. Le principal outil analytique est un modèle d'actualisation des flux financiers qui évalue la compétitivité internationale du régime fiscal canadien selon diverses conditions économiques et financières.

On publiera un rapport sommaire présentant les grandes conclusions de la recherche menée dans cinq secteurs. À ce moment-là, on étudiera s'il y a lieu de recommander l'élargissement de l'étude pour y englober une évaluation de l'incidence économique d'éventuels changements au régime fiscal canadien.

Dans l'étude pilote sur le polyéthylène, on a comparé les régimes fiscaux des États-Unis (Louisiane et Texas), des Pays-Bas, du Japon et de l'Arabie saoudite à ceux de l'Alberta et de l'Ontario. Dans le modèle, on a posé comme hypothèse que l'usine prototype canadienne exportait 40 % de sa production et qu'elle était financée à 100 % par des prises de participation. L'analyse a révélé un point clé, à savoir que les charges fiscales comparées sont très sensibles aux hypothèses utilisées.



2. de la nécessité d'intégrer à tout accord des dispositions facilitant les mouvements de techniques et de capitaux sans lesquels nous ne pourrions réaliser tous les avantages d'une libéralisation du commerce.

**Financement des exportations/Rapports aide-commerce**  
(Présidents: Ben Beneteau/Max Drouin)

Sur la question du financement des exportations, la Commission fait valoir les points suivants:

- Les exportateurs canadiens semblent croire que les normes de solvabilité établies par la Société pour l'expansion des exportations sont trop rigides et qu'elles devraient être assouplies.
- La majorité des membres de la Commission croient qu'un nouvel assouplissement des normes de la SRE touchant la teneur canadienne est injustifié aux plans des retombées économiques potentielles nettes, mais ce point de vue n'est pas partagé par certains membres du secteur du génie-conseil qui croient que les règles sur la teneur canadienne pourraient être plus souples.
- Nombre d'exportateurs croient que le gouvernement devrait envisager de réduire le fardeau que leur impose la commission d'encours demandée par la SRE.
- On juge que le gouvernement, et tout particulièrement la SRE, ne devrait pas s'impliquer dans le commerce de compensation.
- La SRE devrait accroître ses activités de cofinancement avec les institutions financières multilatérales.
- La Commission appuie le principe d'une participation des institutions privées au financement public des exportations, mais croit que toute modification du système de financement par la SRE devrait être appliquée graduellement et en pleine consultation des exportateurs.
- Le gouvernement devrait créer le plus tôt possible un Fonds pour l'aide et le commerce international. Un système de crédits mixtes devrait être maintenu pour les pays pour lesquels il ne faudrait pas utiliser le Fonds.
- En ce qui touche son aide publique au développement, le Canada devrait privilégier l'aide bilatérale par rapport à ses contributions aux institutions financières multilatérales.

En 1985, la Commission a consacré une bonne partie de ses travaux aux importants documents de travail, publiés par le gouvernement, sur le financement des exportations et sur l'amélioration de notre accès aux marchés extérieurs. Elle a établi des sous-comités pour étudier chacune de ces grandes questions.

#### Accès du Canada aux marchés extérieurs (Président: Bruce Howe)

L'économie canadienne dépend essentiellement du commerce pour soutenir sa prospérité et pour créer et maintenir des emplois au Canada. La Commission est d'avis qu'un environnement commercial mieux réglementé et plus prévisible favorise l'expansion économique et que le Canada devrait préconiser le lancement rapide d'une nouvelle série de négociations multilatérales sous l'égide du GATT.

Nos débouchés extérieurs traditionnels devraient être poursuivis en même temps que la promotion des exportations dans de nouvelles régions, notamment dans les pays en bordure du Pacifique.

La montée du protectionnisme dans le monde, et tout particulièrement aux États-Unis, notre marché le plus important, a tout lieu de nous inquiéter. Aucun effort ne devrait être ménagé pour que nos exportateurs aient un accès permanent et garanti au marché américain.

Tout en se réjouissant de l'apparente détermination qu'a le gouvernement de corriger ce problème, la Commission ne considère pas l'approche sectorielle comme une option viable. Elle prend note des préoccupations qui ont été exprimées concernant la perte de souveraineté que pourrait entraîner une situation de libre-échange intégral, mais croit que ces préoccupations ne sont pas justifiées. L'expérience des pays membres de la Communauté économique européenne montre que, même dans le cas d'un arrangement destiné à déborder un accord de libre-échange en terme d'intégration économique, les pays en cause n'ont connu aucune perte de souveraineté. La Commission est d'avis qu'il existe tant au Canada qu'aux États-Unis, pour une période de temps limitée, un climat propice à l'exploration d'un accord commercial bilatéral susceptible d'améliorer l'accès aux marchés canadiens et américains, et elle invite le gouvernement à tirer avantage de cette situation.

La Commission décele au Canada un sentiment de confiance voulant que la plupart de nos industries puissent livrer une bonne concurrence dans un commerce de libre-échange. Tout en préconisant l'approche globale de la relation commerciale canado-américaine, elle a incité le gouvernement à tenir compte:

1. de la nécessité de négocier une période de transition appropriée pour permettre aux exportateurs canadiens de modifier leur mode de production et d'envisager des programmes d'ajustement pour les industries qui seraient défavorablement touchées;

**Progression annuelle des résultats commerciaux,  
par secteur industriel**  
(en milliards \$)

Véhicules automobiles	5,6
Pièces de véhicules automobiles	2,6
Usines de pâtes et papiers	1,9
Matériel de communications	0,93
Pétrole brut	0,93
Fonte et affinage	0,92

Le solde du commerce de marchandises est resté fortement positif en 1984, s'accroissant de 1,3 milliard \$ pour passer à 16,7 milliards \$, soit juste un peu plus que le dernier excédent sans précédent obtenu en 1982.

**Balance commerciale**  
(en milliards \$)

	1983	1984	Variation
Etats-Unis	12,2	16,5	4,3
CEE	0,9	(1,1)	(2,0)
Japon	0,4	(0,1)	(0,5)
Autres pays	1,9	1,4	(0,5)
TOTAL	15,4	16,7	1,3

Le solde s'est accru sensiblement au titre de nos échanges avec les Etats-Unis, a été sensiblement réduit dans nos échanges avec la Communauté économique européenne, et a enregistré de petites diminutions dans nos échanges avec le Japon et avec tous les autres pays.

**Total des exportations**  
(en milliards \$)

	1983	1984	Variation	Var. en %
Etats-Unis	66,0	85,1	+19,1	28,8
CEE	6,8	7,2	+0,4	5,1
Japon	4,8	5,7	+0,9	18,9
Autres pays	13,0	14,6	+1,6	12,2
TOTAL	90,6	112,5	+21,9	24,1

Sur un total de 21,9 milliards \$ en exportations supplémentaires en 1984, 19,1 milliards \$ ou 87 % de l'augmentation ont été attribués à nos ventes aux Etats-Unis. Les Etats-Unis ont absorbé 75,6 % de l'ensemble des exportations canadiennes, comparativement à 72,8 % en 1983 et 68,3 % en 1982. Cette progression sans précédent reflète à la fois la croissance de la demande aux Etats-Unis et l'effet que la baisse du dollar canadien et la proximité géographique exercent sur notre capacité de satisfaire les besoins du très vaste marché américain.

Ce très fort pourcentage d'exportations vers un même pays souligne la vulnérabilité de notre économie à tout rétrécissement de l'accès au marché américain, ainsi que l'importance d'arriver à un accord commercial bilatéral prévoyant un accès garanti à ce marché.

Les exportations au Japon ont totalisé 5,7 milliards \$, dépassant de 18,9 % le niveau de 1983. Le Japon est le deuxième partenaire commercial du Canada en importance; il se maintient à ce rang depuis 1973, année où il a surpassé le Royaume-Uni.

Les exportations vers la CEE se sont accrues de 5,1 % pour passer à 7,2 milliards \$. Les exportations vers tous les autres pays ont totalisé 14,6 milliards \$, soit un accroissement de 12,2 % comparativement à l'an dernier. Les pays de la bordure du Pacifique, pris comme groupe, prennent maintenant une plus grande valeur des exportations canadiennes que les pays de l'Europe de l'ouest.

Sur une base sectorielle, les exportations les plus importantes en termes monétaires ont été les véhicules et les pièces d'automobiles ainsi que les produits des industries de pâtes et papiers. L'accroissement de 8,2 milliards \$ observé dans le secteur des véhicules et des pièces d'automobiles a compté pour 37 % de l'accroissement global des exportations canadiennes en 1984.

Source: Statistique Canada, Exportations, Commerce de marchandises, 65-202, 1984

En 1984, le commerce mondial s'est finalement relevé des effets de la récession qui avait maintenu à peu près constante la valeur des exportations globales depuis 1980. Les exportations mondiales se sont accrues d'un impressionnant 13 % pour atteindre un total de 2,5 billions \$. Les exportateurs canadiens ont profité de la croissance de la demande mondiale pour accroître de 21,9 milliards \$ la valeur de leurs exportations, soit un gain appréciable de 24,1 % comparativement à 1983. En conséquence, les exportations canadiennes ont augmenté jusqu'au point de composer 4,5 % du commerce mondial, quatre fois accroitement consécutif d'une année sur l'autre comparativement au creux de 3,3 % enregistré en 1980. Il est notable que la valeur de nos exportations n'a cessé de progresser chaque année depuis 1977, même dans les années où la récession mondiale réduisait la valeur globale du commerce mondial.

**Commerce canadien de marchandises\***

(sur la base des statistiques douanières)

Total exporté (en milliards \$)	Variation en %	Export. canad. comme % du commerce mondial
1980	76,2	16,0
1981	83,8	10,0
1982	84,5	0,9
1983	90,6	7,2
1984	112,5	24,1
		4,5

Entre 1983 et 1984, les exportations canadiennes se sont accrues vers toutes les destinations, les plus forts gains étant enregistrés dans les ventes aux États-Unis et au Japon. Le gain dans les ventes à la Communauté économique européenne et aux autres pays a renversé les baisses marginales observées en 1983.

Source: Bulletin mensuel de statistique de l'ONU, juillet 1985, tableau 52

\* Statistique Canada, Exportations, Commerce de marchandises, 65-202, 1984



La Commission a notamment pour mandat d'étudier et de recommander, en ce qui touche l'élaboration et la mise en oeuvre des politiques et programmes dans le domaine de l'expansion du commerce extérieur, les améliorations ou les modifications à apporter compte tenu des réalités internationales des années 80. Pendant l'année, la Commission s'est donnée, en priorité, à étudier des questions comme le financement à l'exportation et l'amélioration de l'accès du Canada aux marchés extérieurs, et à proposer des recommandations sur ces questions. Les opinions de la Commission sur ces questions et sur d'autres points sont rapportées dans les sections pertinentes de ce rapport annuel.

À la suite des recommandations de la Commission, un certain nombre d'initiatives ont été engagées, y compris une étude sur l'imposition des exportations menée par la Conférence Board du Canada, et une étude sur le commerce des services menée par le secteur privé, sous la direction de la CECE. Il faut poursuivre sans relâche l'examen de ces questions complexes et vitales, tout comme celle du mécanisme de commerce extérieur et de développement annoncé dans le dernier discours du budget. Ce faisant, le gouvernement peut assurer que la contribution essentielle et objective du secteur privé l'appuie dans l'étude et la formulation de politiques de commerce extérieur pour le Canada; de politiques qui détermineront le niveau de prospérité économique du pays dans les années à venir.

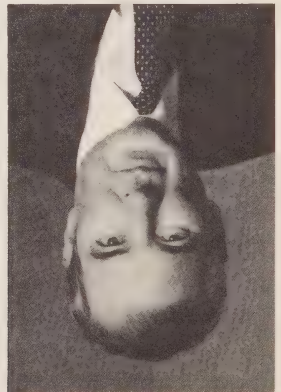
Le gouvernement fédéral s'est donné comme priorité d'engager des négociations bilatérales avec les États-Unis en vue d'obtenir pour le Canada un accès garanti à l'important marché des États-Unis. La CECE reconnaît que, dans ces négociations, une structure de comités sectoriels représentatifs établie sur le modèle du Comité consultatif de la structure industrielle (CCSI) pourrait appuyer utilement les préparatifs de tout arrangement bilatéral ainsi que des futures négociations commerciales multilatérales (NCM).

Étant donné que les priorités du gouvernement pour les prochaines années se concentreront sur le commerce canado-américain et sur les NCM, l'honorable James Kelleher prépare actuellement la mise sur pied d'un système de comités consultatifs du commerce extérieur. Ce système aura pour principal rôle de faciliter les échanges d'information entre le gouvernement, le monde des affaires, le monde syndical et d'autres groupements sur les questions de politique commerciale multilatérale et bilatérale. Comme le mandat de la Commission pour l'expansion du commerce extérieur sera assumé par cette nouvelle structure, j'aimerais saisir cette possibilité pour remercier tous les membres de la Commission qui, dans les quatre dernières années, ont disposé de leur temps précieux. La compétence et la contribution qu'ils ont apportées à la Commission m'ont grandement aidé, ainsi que les ministres que nous avons servis.



Roger R. Hatch





## MOT DU PRÉSIDENT

Créée pour conseiller le ministre du Commerce extérieur, la Commission pour l'expansion du Commerce extérieur (CECE) a graduellement assumé un rôle plus actif. Au fil des ans, la Commission est devenue un instrument efficace d'établissement d'une collaboration mutuellement avantageuse entre le gouvernement, le monde du travail et le secteur privé, axant ses efforts sur un objectif unique, la croissance et le développement du commerce d'exportation.

Aujourd'hui, l'activité de commerce extérieur est plus que jamais une réalité alors que tous les gouvernements du monde s'efforcent non seulement de protéger leurs industries nationales, mais aussi de développer de plus en plus l'autre partie de l'équation en contribuant activement à stimuler et à appuyer le commerce des producteurs de leurs propres pays. Les régimes fiscaux qui imposent moins lourdement les ventes à l'étranger, le crédit subventionné, les subventions préférentielles pour l'établissement de nouvelles capacités de production pour l'exportation et une multitude d'autres régimes de subventions sont devenus une pratique quasi-universelle.

La Commission ne favorise généralement pas l'utilisation de subventions gouvernementales pour aider à accroître les exportations. Mais elle comprend que, dans un environnement global où l'aide gouvernementale est davantage la règle que l'exception, les entreprises canadiennes ne peuvent espérer réussir sur les marchés extérieurs lorsque confrontées à la concurrence d'entreprises étrangères recevant une aide substantielle de leurs propres gouvernements. La Commission appuie les efforts du gouvernement des canadiens pour dissuader d'autres pays de fournir à leurs fabricants des subventions à l'exportation, mais elle reconnaît qu'en réalité nous devons fournir une aide équivalente à nos entreprises tant et aussi longtemps que leurs concurrents étrangers bénéficieront d'une telle assistance.





1e 2 décembre 1985

L'honorable James Francis Kelleher, C.P., député  
Ministre du Commerce extérieur  
Chambre des communes  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0A6

Monsieur le Ministre,  
J'ai le plaisir de vous présenter, le quatrième Rapport annuel de  
la Commission pour l'expansion du commerce extérieur pour la  
période commençant en septembre 1984.  
Veuillez agréer, Monsieur le Ministre, l'expression de mes  
sentiments distingués.

Roger E. Hatch  
Président

© Ministère des Approvisionnements et Services Canada 1985

N° de cat. F75-1/1-1985

ISBN 0-662-54200-2

COMMISSION POUR L'EXPANSION DU COMMERCE EXTÉRIEUR  
RAPPORT ANNUEL

1985





# RAPPORT ANNUEL 1985

Export Trade Development Board  
Commission pour l'expansion du  
commerce extérieur

